

Comunicação e Negociação

1º ciclo

2013/2014



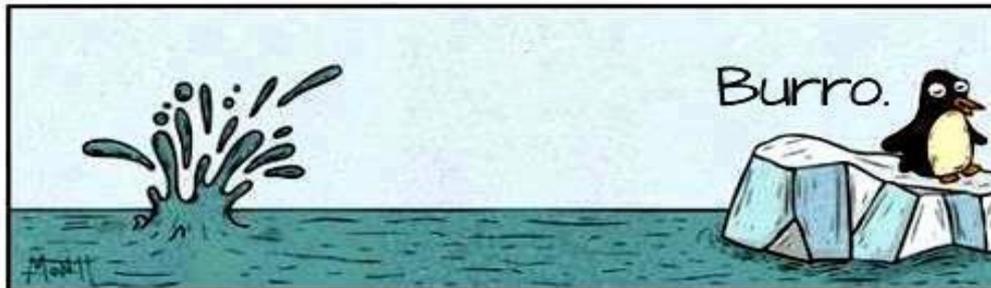
100 ANOS A PENSAR NO FUTURO





Objectivos

- * Compreender e conhecer os principais elementos teóricos relativos aos processos de comunicação e negociação;
- * Desenvolver competências de interpretação simbólica;
- * Desenvolver competências práticas de comunicação e negociação.



A importância da
comunicação....



Programa

Comunicação

- 1.1 Comunicação e Significação
- 1.2. Modelos de comunicação
- 1.3. Tipos de comunicação
- 1.4. Problemas na comunicação

Negociação

- 2.1. Elementos, estruturas e processos
- 2.2. Estratégias e táticas
- 2.3. Problemas na negociação

Avaliação (I)

Avaliação ao longo do semestre:

- a) Realização de um trabalho em grupo sobre um tema da área da comunicação ou da negociação. Esse trabalho deve incluir obrigatoriamente recolha de elementos empíricos. O relatório escrito deverá respeitar os limites entre 12 a 20 páginas (Arial, 11, espaço e meio) e a apresentação em aula tem um tempo aproximado de 20 minutos (70%).

- b) Resolução (individual ou em grupo, conforme opção semestral) de um estudo de caso / exercício prático sobre comunicação e/ou negociação (30%).

Avaliação (II)

2. Prova escrita individual na época normal

Esta forma de avaliação consiste numa prova escrita individual sobre toda a matéria, não sendo permitida a consulta de elementos de estudo. Esta prova vale 100%. Podem realizá-la os alunos que optaram por não fazer avaliação ao longo do semestre;

3. Prova escrita individual na época de recurso

Esta forma de avaliação consiste numa prova escrita individual sobre toda a matéria, não sendo permitida a consulta de elementos de estudo. Esta prova vale 100%. Podem realizá-la:

- os alunos que optaram por não fazer avaliação ao longo do semestre;
- os alunos sem aproveitamento positivo ao longo do semestre;
- os alunos que pretendam fazer melhoria da nota positiva já anteriormente obtida

Bibliografia

Carvalho, José Mexia Crespo (2004), *Negociação*, Lisboa, Sílabo.

Ferreira, J.M. Carvalho, José Neves e António Caetano (2001), *Psicossociologia das Organizações*, Alfragide, McGraw-Hill.

Grandori, Anna (2000), *Organization and Economic Behavior*, Londres, Routledge.

Hall, Richard H. e Pamela S. Tolbert (2004), *Organizations: Structures, Processes and Outcomes*, Pearson Education.

Hall, Stuart (ed.) (1997), *Representation: Cultural Representations and Signifying Practices*, Milton Keynes, Londres, Sage.

Jesuíno, Jorge Correia (1998), *A Negociação: Estratégias e Tácticas*, Lisboa, Texto Editora.

Lewicki, Roy, Bruce Barry e David M. Saunders (2003), *Essentials of Negotiation*, Boston, McGraw-Hill.

O'Hair, Dan, Gustav Friedrich e Lynda Shaver (1995), *Strategic Communication in Business and the Professions*, Boston, Houghton Mifflin Company.

Tannen, D. (1990), *You Just Don't Understand: Women and Men in Conversation*, Nova Iorque, Ballantine Books.

Wellman, Barry e Caroline Haythornthwaite (eds) (2002), *The Internet in Everyday Life*, Malden (MA), Blackwell Publishing.

NOTA: Outros textos referentes aos diferentes pontos do programa serão distribuídos pelos docentes ao longo do semestre (alguns estão disponíveis na Secção de Cópias do ISEG).



Equipa docente

Rita Raposo (responsável): rraposo@iseg.utl.pt

Helena Jerónimo: jeronimo@iseg.utl.pt

Gabinete 214 (Edif. Miguel Lupi)